



SEEBURGER Business Integration Suite (BIS)

Digitales Geschäftsmodell für LEDVANCE – Multichannel-Sales mit BIS als E-Commerce-Plattform

LEDVANCE ist eines der weltweit führenden Unternehmen in der Lichtindustrie und hat sich zum Ziel gesetzt, im Zeitalter der Digitalisierung und des vernetzten Alltags die Rolle des Lichts neu zu definieren.

Für die Transformation ist die Wandlung von einer traditionellen Vertriebsorganisation zu einem innovativen und digitalen Sales-Champion essentiell. Der Verkauf des umfangreichen LEDVANCE-Portfolios über viele Online-Kanäle ist primäres Unternehmensziel.

BIS als strategischer Baustein in der globalen Multichannel-Distribution

Das kosteneffiziente Geschäftsmodell basiert auf der Erschließung neuer Zielgruppen über zahlreiche Vertriebskanäle. Für die optimale Aussteuerung von Produkten und Preisen an die verschiedenen Abnehmerkreise müssen unterschiedlichste Systeme zentral miteinander verbunden und interaktiv verlinkt werden. Die BIS-Plattform unterstützt alle wesentlichen Geschäftsprozesse:

- **Effizientes Produktdatenmanagement** des gesamten LEDVANCE-Portfolios für alle Media-Assets, Regionen und Kanäle.
- **Automatisierte Vertriebsaktivitäten** durch synchrone API-Integration der verschiedenen Online-Marktplätze und EDI-Anbindung klassischer Retailer – mit Zugriff auf alle Backend-Daten wie z.B. aktuelle Verfügbarkeiten.
- **Agile Logistikabwicklung** mit ASN-Tracking in Echtzeit für B2B- und B2C-Kunden, Fulfillment- und Dropshipment-Lösungen.

Die BIS-Plattform erfüllt alle Anforderungen an die unterschiedlichen Kommunikationsarten, vielen Datenformate und unverzichtbare Automatisierung.

Über LEDVANCE

LEDVANCE ist einer der weltweit führenden Anbieter in der Allgemeinbeleuchtung für professionelle Lichtanwender und Endverbraucher mit einem umfassenden Portfolio an LED-Leuchten, fortschrittlichen LED-Lampen, intelligenten und vernetzten Lösungen in den Bereichen Smart Home und Smart Building sowie traditionellen Leuchtmitteln.

Mit Niederlassungen in mehr als 50 Ländern und Geschäftsaktivitäten in über 140 Ländern verfügt LEDVANCE über einen hervorragenden globalen Marktzugang auf der Basis vertrauensvoller, jahrzehntelang gewachsener Kundenbeziehungen und einem leistungsstarken Vertriebsnetz.

www.ledvance.de

Effizientes Produktdatenmanagement

Marktplätze, Portale und Webshops benötigen aktuelle Stamm- und Bewegungsdaten in unterschiedlichen Formaten. Daten müssen aus mehreren Backendsystemen wie z.B. PIM, DAM erfasst und für verschiedene Vertriebskanäle unterschiedlich aufbereitet werden.

Initial via Drag & Drop, im Folgenden event-/zeitgesteuert werden Kataloge über BIS dynamisch zum Zeitpunkt der Erzeugung aus den angebotenen Quellen in die passenden Formate der jeweiligen Distributionskanäle transformiert und automatisiert hochgeladen. Aktuelle Preise und Verfügbarkeiten werden mittels Webservices on-demand aus dem SAP-ERP bzw. SAP-WMS erfragt und in Echtzeit in die angeschlossenen Kanäle gemeldet.

- Hohe Flexibilität, Daten aus beliebigen Quellsystemen zu holen und anforderungsgemäß in verschiedene Zielsysteme hochzuladen
- Konsistente Produktdaten in allen Marktplätzen und Webshops, dabei inbegriffen Echtzeitdaten für Preise und Verfügbarkeiten
- Reduzierung manueller Aufwände durch Automatisierung und Wiederverwendbarkeit bestehender Schnittstellen

Automatisierte Vertriebsaktivitäten

Die Multichannel-Distribution basiert auf möglichst vielen angeschlossenen Vertriebskanälen. Dies verlangt ein synchronisiertes Datenmanagement, um Aufträge über mehrere Kanäle hinweg aus einem Bestand bzw. Distributionsstandort erfüllen zu können.

Durch die vielen Kanäle integriert BIS zahlreiche Bestellungen und Zahlungen synchron sowie asynchron im LEDVANCE-SAP, z.B. per EDI von klassischen Retailern oder per API aus dem eigenen Webshop, zunehmend auch von Händlern mit Onlineshop und Dropshipment-Abwicklung. Vermehrt sendet BIS ergänzende Informationen über Produktlebenszyklus und Bestandsänderungen durch parallellaufende Aufträge in Echtzeit via API.

- Anbindung beliebiger weiterer Marktplätze, Webshops, Branchen- und Ausschreibungsportale (und ggf. ihrer Retourenaufträge)
- Schnelle und zuverlässige Verarbeitung synchroner und asynchroner Bestellungen sowie Rechnungen auf einer Plattform
- Hohe Erfüllungsquote durch ergänzenden Echtzeitabgleich auftrags- oder zahlungsrelevanter Informationen während des Bestellvorgangs

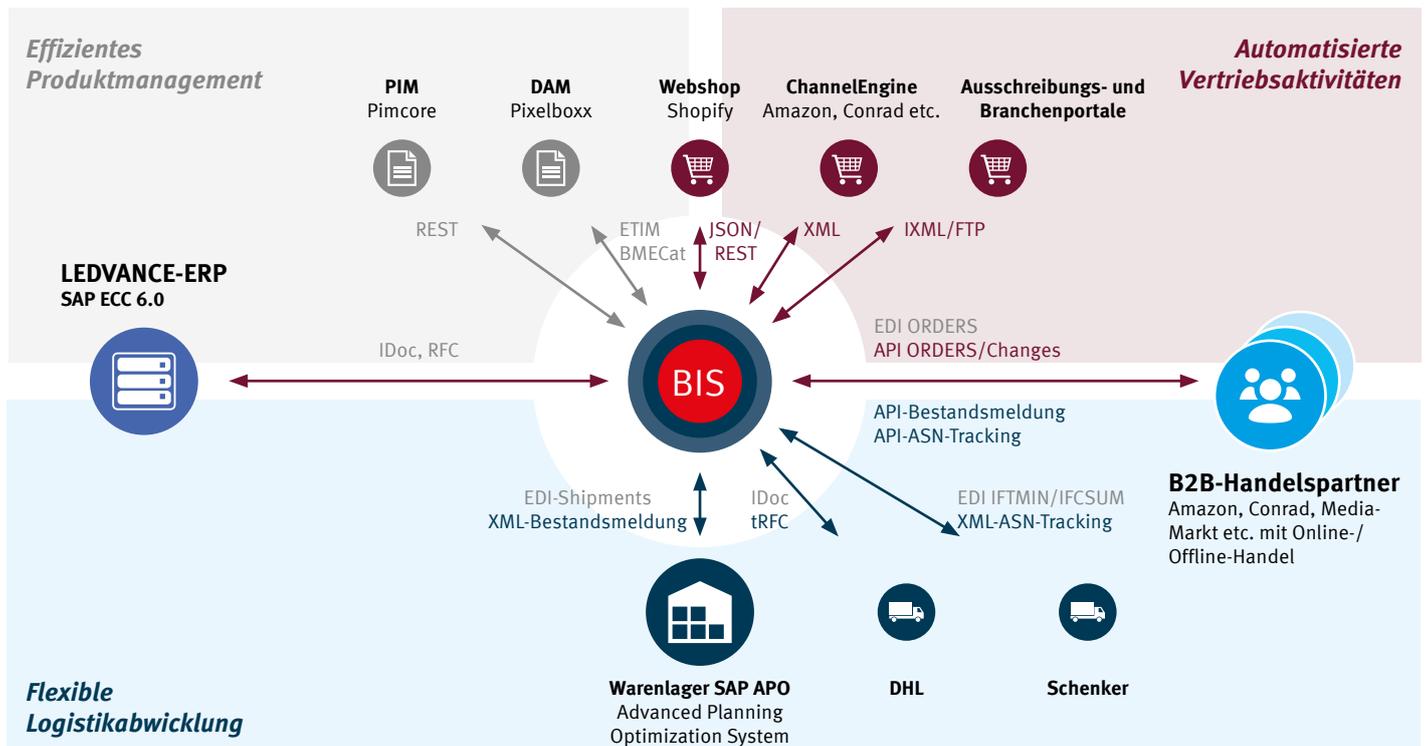


Abb.1: Multichannel-Sales über die SEEBURGER BIS-Plattform durch SAP-, EDI- und API-Integration.

Agile Logistikabwicklung

Der Verkauf von Produkten an Händler sowie Privatpersonen erfordert unterschiedliche Verpackungseinheiten und demzufolge verschiedene Logistiklösungen. In beiden Fällen erwarten Kunden schnelle, termingerechte Lieferungen sowie aktuelle Statusmeldungen über sämtliche Zwischenschritte der Sendung.

BIS übermittelt Lieferaufträge an Logistiker in der Regel per EDI. Aktuelle Statusmeldungen zur Sendungsverfolgung empfängt BIS per API. Für den ASN-Austausch nimmt BIS die URL des Logistiklers mit der Tracking ID in einem vorgesehenen Datenbankfeld entgegen und steuert sie via Datenbankevent weiter – sowohl an den Händler, den Kunden des eigenen Webshops oder den Kunden des Händlers, der via Dropshipment über LEDVANCE beliefert.

- Anbindung des Logistiklers frei wählbar, standardisiert umsetzbar und für mehrere Kunden flexibel nutzbar
- Indirekte Dropshipment-Belieferung an Endkunden durch Weiterleitung der Logistikaufträge von Distributionspartnern per EDI oder API
- Sendungsverfolgung über den gesamten Logistikprozess für ein transparentes End-to-End-Tracking und volle Transparenz für Kunden

Vorteile für LEDVANCE

- Zügige Erschließung neuer Vertriebskanäle mit schnellem Go-to-Market, großer Reichweite und breiter Marktabdeckung
- Hohe Agilität in pandemiebedingt instabilen und wettbewerbsintensivem Umfeld
- Nachhaltige Kosteneffizienz durch Automatisierung und Wiederverwendbarkeit bestehender Schnittstellen
- Starke Wirksamkeit des Multi-channel-Konzepts durch zentrale Vernetzung aller relevanten Geschäftsprozesse

“ Die SEEBURGER BIS-Plattform ermöglicht LEDVANCE die flexible Anbindung zahlreicher Retailer, Marktplätze, Webshops und Logistikdienstleister sowie Echtzeitintegration interner Systeme.

BIS als technische Grundlage mit umfassenden Integrationsmöglichkeiten ist entscheidend, damit ein reibungsloser Ablauf in den verschiedenen Vertriebswegen funktioniert und sich die Präsenz in allen Vertriebskanälen auszahlt. “

Goekhan Goeksu, Business Processes Sales Process Automation, LEDVANCE Corp

